

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: сентябрь 2013

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – сентябрь 2013
- события фармацевтического рынка – октябрь 2013



Информация основана на данных розничного аудита фармацевтического рынка РФ DSM Group, система менеджмента качества которого соответствует требованиям **ISO 9001:2008**



DSM Group является членом Европейской Ассоциации исследователей рынка и общественного мнения **ESOMAR**



Москва, 2013 г.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Резюме</i>	3
I. Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2013 года	5
1. Объем коммерческого рынка ГЛС России	5
2. Структура коммерческого рынка ГЛС России	7
2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий	7
2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов	8
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	10
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	11
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	15
4. Препараты-лидеры продаж	18
5. Индекс цен	20
6. Биологически активные добавки	22
II. События фармацевтического рынка	27

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор

Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

Директор по исследованиям

Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Аналитик

Анастасия Казова

Оформление и верстка

Александра Захарова

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России. Выпуск сентябрь 2013

Адрес:
125040, Москва,
5-ая ул. Ямского Поля, д.7 стр.2

Тел: +7 (495) 780-72-63
+7 (495) 780-72-64
Факс: +7 (495) 780-72-65

www.dsm.ru

© DSM Group, 1999-2011. Все права сохраняются.

При полном или частичном использовании материалов документа ссылка на DSM Group обязательна.

РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в сентябре 2013 г. увеличился на 15,9% по сравнению с августом и составил 41,9 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за первый месяц осени 2013 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 407,7 млн. упак., что на 8,2% больше, чем за аналогичный период 2012 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в сентябре 2013 г. по сравнению с августом уменьшилась на 0,6% и составила 102,7 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение сентября 2013 года **цены в рублях выросли на 0,01%**. В долларовом выражении индекс цен увеличился на 1,3%. Всего же с начала 2013 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +2,9% в рублевом выражении и -1,8% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ГЛС в сентябре 2013 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. Продолжилось сокращение доли лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 25,0% в сентябре 2012 г. до 24,0% в сентябре 2013 г.), на 1,8% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 45,2% до 47,0%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 8,7% до 7,8%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам первого осеннего месяца 2013 г. долю 21,3% коммерческого рынка, что на 0,2% больше, чем в сентябре 2012 г.

По итогам сентября 2013 г. 56% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимают лишь 25%. В сентябре 2012 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 57%, а доля в стоимостном объеме была равна 25%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам сентября 2013 года представлен на 54% безрецептурными препаратами и на 46% рецептурными.

Рейтинг компаний по стоимостному объему продаж в сентябре возглавила компания NOVARTIS, на втором месте ФАРМСТАНДАРТ, на третьем месте – SANOFI-AVENTIS.

ТОП брендов ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам сентября 2013 г. возглавил препарат АРБИДОЛ (1,31% от совокупных аптечных продаж); на втором месте ТЕРАФЛЮ (1,14%) и третьем месте КАГОЦЕЛ (1,02%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в сентябре 2013 г. вырос на 7,5% относительно августа и составил 2,1 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в первом месяце осени 2013 г.

вырос на 11,1% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. и составил 25,1 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в сентябре 2013 г. по сравнению с августом уменьшилась на 2,1% и составила 85,2 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2013 г.

Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного.

Коммерческий сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС и парафармацевтики без учета продаж по Программе ДЛО.

Государственный сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС по Программе ДЛО, а также реализацию через ЛПУ.

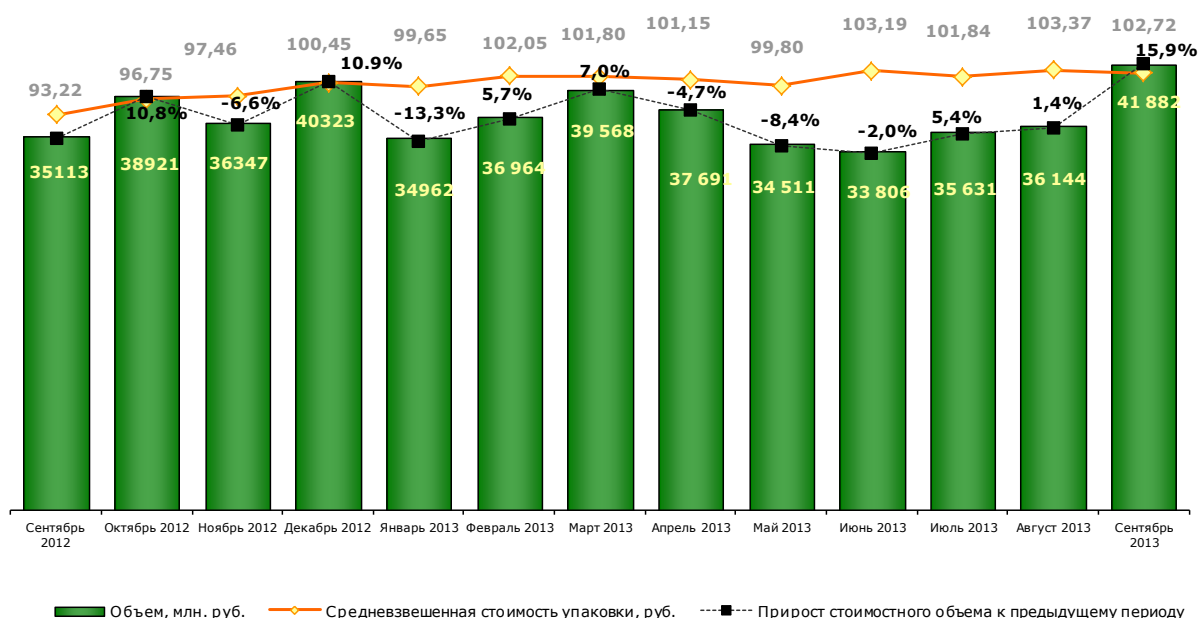
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с сентября 2012 г. по сентябрь 2013 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2012 г. – сентябре 2013 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008

Согласно данным розничного аудита DSM Group, **объем коммерческого рынка ГЛС в сентябре 2013 г. составил 41,9 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с августом емкость рынка увеличилась на 15,9%, сентябрь – для отечественного рынка традиционно месяц роста спроса на лекарства, что обусловлено окончанием сезона отпусков, наступлением прохладной погоды и как следствие ростом простудных заболеваний. Стоит отметить, что в прошлом году в сентябре наблюдался более скромный рост спроса на лекарства (на 8,8% по сравнению с августом 2012 г.), но в 2012 г. рост спроса начался еще в августе, в текущем отчетном периоде август был в этом плане был довольно «спокойным».

Рост коммерческого рынка лекарств в сентябре 2013 г. относительно аналогичного периода 2012 г. составил почти 19,3%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в сентябре текущего года составила 407,7 млн. упак., что 16,6% больше, чем в августе, и на 8,2% больше, чем в сентябре 2012 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС в сентябре 2013 г. уменьшилась по сравнению с августом на 0,6% и составила 102,7 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в первом месяце осени 2013 года с сентябрем 2012 года, то следует отметить рост цены на 10,2%.

За девять месяцев 2013 г. коммерческий рынок ГЛС вырос на 13,8%.

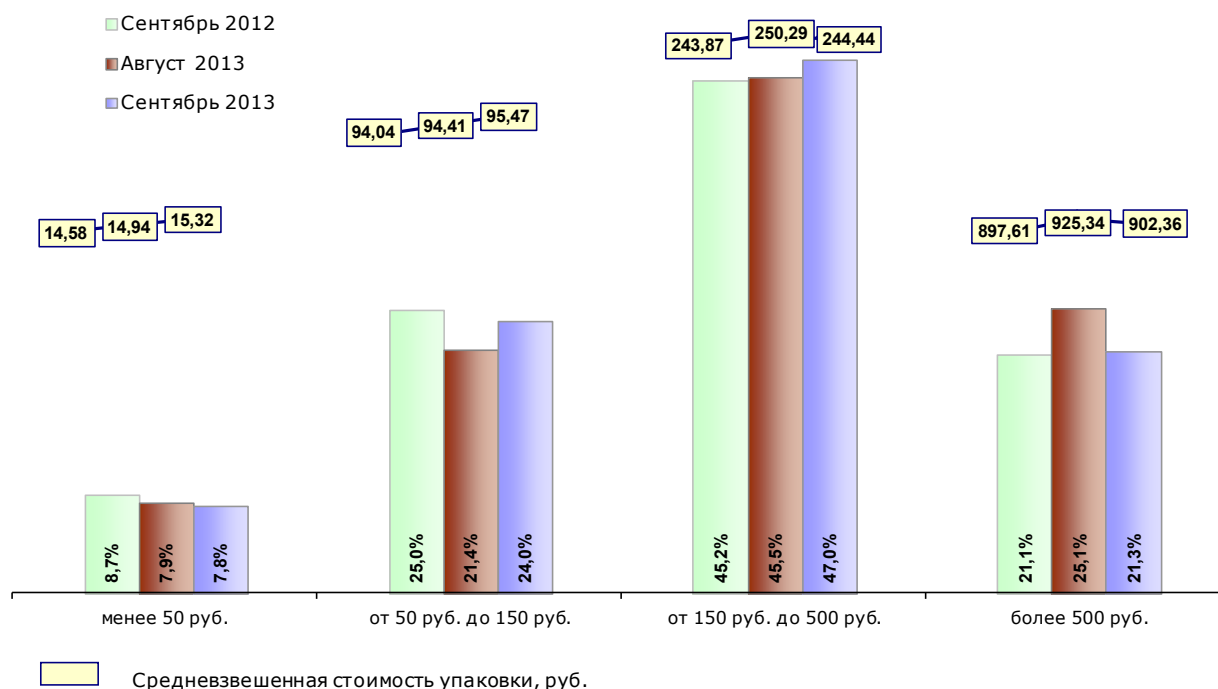
2. Структура коммерческого рынка России

2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий

На *графике 2* отражена динамика потребления ГЛС (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий.

График 2

Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ГЛС России в сентябре 2013 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Данные Графика 2 свидетельствуют о том, что структура коммерческого рынка ГЛС в сентябре 2013 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась относительно августа, изменения же относительно сентября 2012 г. более очевидны. По-прежнему для коммерческого рынка ГЛС характерна тенденция постепенного сокращения доли «недорогих лекарств» (средняя стоимость упаковки которых ниже 150 руб.) и увеличения удельного веса «дорогих препаратов» (со средней стоимостью упаковки выше 150 руб.). Доля рынка «недорогих» препаратов за год сократилась на 1,9%.

Существеннее всего (на 1%) относительно сентября 2012 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц было отмечено «рекордное» для данного сегмента увеличение доли на 2,6%).

Отметилась увеличением удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 45,2% в сентябре 2012 г. до 47% в сентябре 2013 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. За месяц доля рассматриваемого ценового сектора увеличилась на 1,5%, что сопровождалось небольшим (на 2,4%) сокращением средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 244,4 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в сентябре 2013 г. составила 21,3%, что на 3,8% меньше удельного веса группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в сентябре 2013 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. уменьшились относительно предыдущего месяца на 1,8%, что на фоне общего роста рынка привело к заметному сокращению доли. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц снизилась на 2,5% и составила 902,4 руб./упак.

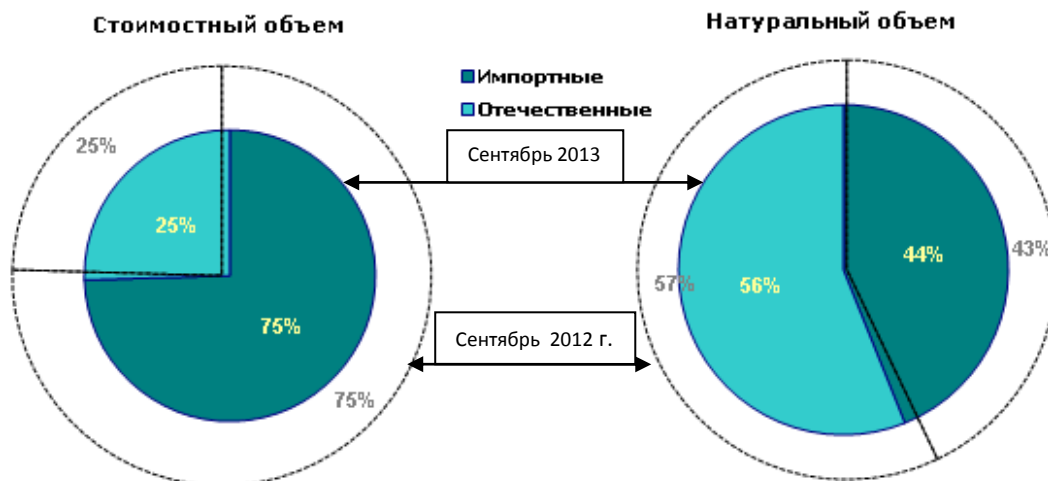
Доля лекарств нижнего ценового сегмента в сентябре сократилась на 0,1% по сравнению с августом (7,8%). Средняя стоимость упаковки при этом выросла на 2,5%, составив 15,3 руб./упак.

За месяц увеличилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля выросла на 2,6%, составив 24%), что совпало с большим относительно рынка (почти на 30%) приростом продаж в первом месяце осени 2013 г. по сравнению с августом. Средняя стоимость упаковки при этом увеличилась на 1,1 и составила 95,5 руб.

2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

Соотношение объемов аптечных продаж отечественных и импортных препаратов в России отражено на *графике 3*.

Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в сентябре 2013 г., %



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Доля ГЛС российского производства от общего объема коммерческого рынка по итогам сентября 2013 г. составила 25% в стоимостном выражении и 56% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 75% по итогам месяца, и составляли 44% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к сентябрю 2012 г. структура коммерческого рынка ГЛС относительно происхождения представленных препаратов коренным образом не изменилась. На 1% увеличилось присутствие лекарств зарубежного производства на коммерческом рынке в натуральном выражении.

В сентябре 2013 года по отношению к сентябрю 2012 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств увеличился на 8,2%. Произошло это в первую очередь за счет роста продаж упаковок лекарств зарубежного производства - объем реализованных упаковок импортных лекарств увеличился за год на 10,6%, тогда как объем продаж отечественных ГЛС, выраженный в упаковках, увеличился на 6,1%.

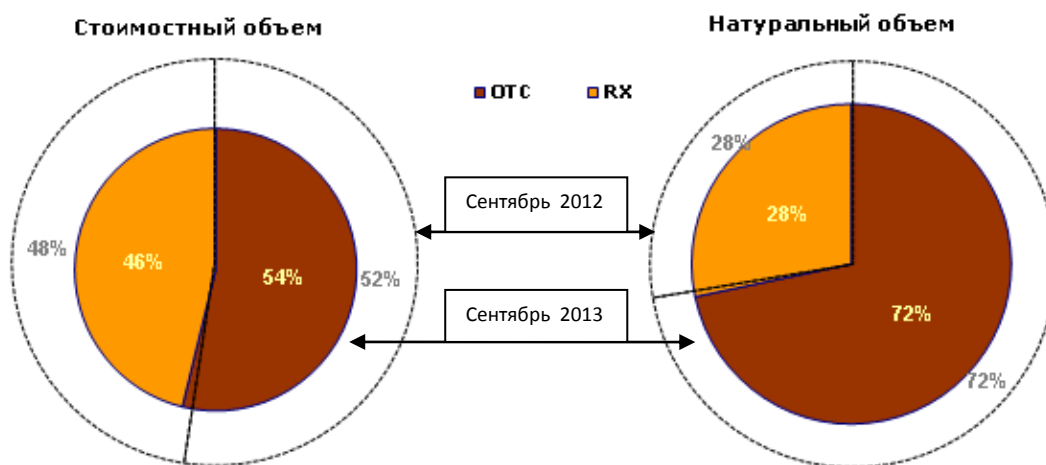
За год чуть сильнее подорожали лекарства отечественного производства (на 16,4% по сравнению с сентябрем 2012 г.), средняя стоимость упаковки которых в первом месяце осени 2013 г. была равна 46,7 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 6,2% (средняя стоимость в сентябре 2013 года была равна 174,3 руб./упак).

2.3. Соотношение ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

Соотношение объемов аптечных продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке в России отражено на *графике 4*.

График 4

Соотношение объемов продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в сентябре 2013 г., %



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

В сентябре 2013 г. наибольшая доля в стоимостном объеме аптечных продаж принадлежала лекарствам нерепетурного отпуска (54 %), рецептурные препараты занимали 46%. В сентябре 2012 г. ситуация была схожей – на долю OTC-препаратов приходилось 52% стоимостного объема коммерческого рынка лекарств, а на долю Rx-препаратов 48%.

Продажи безрецептурных лекарств в первом месяце осени 2013 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2012 г. на 22,1% (+4,1 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок вырос на 8,1%. Что же касается средней стоимости упаковки OTC-препаратов, то она увеличилась за год на 14,0% и составила 77,1 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в сентябре 2013 г. по отношению к сентябрю 2012 г. составил 15,5% (+2,6 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок увеличился на 10,6% (11 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в сентябре 2013 года она составила 167,7 руб./упак., увеличившись к сентябрю 2012 г. на 4,4%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в августе - сентябре 2013 г. представлено в таблице 1.

Таблица 1

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в августе - сентябре 2013 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Август 2013	Сентябрь 2013	Изменение доли	Август 2013	Сентябрь 2013	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,14%	18,01%	-1,14%	17,63%	16,39%	-1,24%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	11,08%	15,16%	4,08%	12,59%	17,14%	4,55%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,38%	12,50%	0,13%	19,50%	18,56%	-0,95%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	13,02%	10,69%	-2,32%	9,89%	8,59%	-1,29%
Ж Противомикробные препараты системного использования	6,90%	8,48%	1,57%	5,85%	7,02%	1,16%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,13%	7,61%	-0,53%	6,86%	6,86%	0,00%
Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	8,19%	6,53%	-1,67%	2,01%	1,60%	-0,41%
Д Препараты для лечения заболеваний кожи	6,77%	5,31%	-1,46%	11,78%	9,43%	-2,35%
Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,41%	5,22%	1,81%	1,37%	2,41%	1,04%
~ Препараты без указания АТС-группы	2,94%	3,70%	0,76%	5,37%	5,59%	0,21%
В Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,57%	3,03%	-0,54%	2,91%	2,77%	-0,14%
С Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,94%	2,49%	-0,45%	2,66%	2,22%	-0,44%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,64%	0,51%	-0,13%	0,50%	0,41%	-0,08%
V Прочие препараты	0,53%	0,44%	-0,08%	0,47%	0,45%	-0,02%
Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,36%	0,33%	-0,03%	0,58%	0,55%	-0,03%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

По итогам сентября 2013 г. максимальная доля (18,01%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В первом месяце осени 2013 года удельный вес этой группы лекарств уменьшился на 1,14%, чему способствовал относительно скромный рст

продаж лекарств группы на 9% за месяц (на фоне почти 16%-ного роста рынка это привело к потере доли).

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] рост объемов реализации продемонстрировала категория «Стоматологические препараты» (+27% к уровню продаж августа), «Витамины» (+38%) и «Минеральные добавки» (+24%). В ряде подгрупп было отмечено сокращение продаж: так, спрос на «Противорвотные препараты» упал за месяц на 22%, потребление «Стимуляторов аппетита» уменьшилось на 14%.

Заметим, что большинство АТС-группы лекарств в августе 2013 г. отметились увеличением продаж. Наиболее заметный рост объемов аптечной реализации было зафиксировано по следующим АТС-группам: [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы (+58,6%) и [J] Противомикробные препараты системного использования (+42,8%).

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в сентябре 2013 г. увеличились на 9% относительно августа. При этом рост объемов аптечной реализации наблюдался почти по всем ключевым препаратам (исключение составил только Мезим Форте, спрос на который упал за месяц на 4,9%). Так, аптечные продажи Витрума выросли на 47,9%, Линекса на 31%, Но-Шпы на 13,8% и Эссенциале на 21,9%.

Если подробно рассматривать факторы роста продаж АТС-группы [J] Противомикробные препараты системного использования, то следует отметить увеличение спроса на Кагоцел (+140,3% к уровню продаж августа), Амоксиклав (+30,7%) и Сумамед (+48,9%).

Ключевые лекарственные бренды группы [С] Препараты для лечения сердечно-сосудистых заболеваний демонстрировали уменьшение продаж, что привело к падению удельного веса группы на 2,3%. Так, продажи Детралекса в сентябре сократились на 15,3% по сравнению с августом, также на 3,4% упали продажи Конкора.

Продажи Препаратов для лечения заболеваний кожи (АТС-группа [D]) за месяц уменьшились на 9,2%, чему способствовало падение объемов аптечной реализации таких препаратов, как Эксодерил (-35,9% к уровню продаж предыдущего месяца), и Лоцерил (-29,8%).

В сентябре 2013 г. на 7,7% уменьшились продажи лекарств группы [G] Препараты для лечения заболеваний уrogenитальных органов и половые гормоны. Так, аптечные продажи Сиалиса сократились на 5,9% по сравнению с августом, а спрос на Дюфастон снизился на 11,3%.

Колебание доли, занимаемой той или иной АТС группой от месяца к месяцу, сопряжено с сезонными изменениями потребления препаратов, поэтому более

интересным является сравнение структуры рынка за аналогичный период 2012 и 2013 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в сентябре 2012-2013 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в сентябре 2012-2013 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Август 2012	Сентябрь 2013	Изменение доли	Август 2012	Сентябрь 2013	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,68%	18,01%	-0,68%	17,77%	16,39%	-1,38%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	14,08%	15,16%	1,08%	15,75%	17,14%	1,39%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,31%	12,50%	0,19%	18,96%	18,56%	-0,40%
C Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,43%	10,69%	-0,74%	8,76%	8,59%	-0,17%
J Противомикробные препараты системного использования	7,69%	8,48%	0,79%	6,24%	7,02%	0,78%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,54%	7,61%	0,07%	6,50%	6,86%	0,36%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,83%	6,53%	-0,30%	1,64%	1,60%	-0,04%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,40%	5,31%	-0,09%	10,02%	9,43%	-0,58%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,36%	5,22%	-0,14%	2,28%	2,41%	0,13%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,49%	3,70%	0,21%	5,52%	5,59%	0,07%
B Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	2,98%	3,03%	0,05%	2,63%	2,77%	0,15%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,76%	2,49%	-0,27%	2,50%	2,22%	-0,28%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,61%	0,51%	-0,10%	0,42%	0,41%	0,00%
V Прочие препараты	0,47%	0,44%	-0,03%	0,47%	0,45%	-0,02%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,38%	0,33%	-0,05%	0,57%	0,55%	-0,02%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

В сентябре 2013 г. продажи лекарств почти всех АТС-групп увеличились по сравнению с августом 2012 г. (исключение составила группа [H] Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны), аптечные продажи лекарств которой уменьшились за год на 1.05%).

Наиболее заметный прирост продаж был отмечен по следующим АТС-группам [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы (+28,1% к уровню сентября 2012 г.) и [J] Противомикробные препараты системного использования (+31,1%).

При этом «флагманами» роста группы [R] выступили Лазолван и АЦЦ, продажи которых выросли по отношению к сентябрю 2012 года на 49,9% и 43,9%.

Среди противомикробных препаратов для системного использования, обеспечивших группе весомый прирост относительно сентября 2012 г., следует отметить КАГОЦЕЛ, продажи которого почти удвоились по отношению к уровню сентября 2012 г.

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В сентябре 2013 г. на аптечном рынке России присутствовало 984 фирмы-производителя лекарственных препаратов.

ТОП-10 фирм-производителей по объему продаж представлен в *таблице 3*.

Таблица 3

ТОП-10 компаний-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в августе - сентябре 2013 г.

Рейтинг		Корпорации-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Август 2013 г.	Сентябрь 2013 г.		Август 2013 г.	Сентябрь 2013 г.	Август 2013 г.	Сентябрь 2013 г.
1	1	NOVARTIS	5,75%	6,39%	2,45%	2,81%
3	2	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	4,04%	5,23%	9,75%	10,03%
2	3	SANOFI-AVENTIS	5,35%	5,11%	2,20%	2,17%
5	4	TAKEDA	3,45%	3,31%	2,02%	2,08%
7	5	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,02%	3,22%	1,83%	2,12%
4	6	BAYER	3,50%	3,15%	0,95%	1,01%
6	7	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,22%	2,81%	1,98%	1,83%
8	8	PFIZER	2,92%	2,34%	0,93%	0,65%
11	9	SERVIER	2,49%	2,28%	0,60%	0,60%
10	10	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,62%	2,23%	0,60%	0,52%
Общая доля ТОП-10			36,35%	36,08%	23,30%	23,82%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Состав Топ-10 компаний-производителей, лидирующих по объемам продаж на коммерческом рынке ГЛС, в сентябре 2013 г. по сравнению с августом немного изменился. Покинула рейтинг компания GEDEON RICHTER, вернулась компания SERVIER. Изменения произошли и в «расстановке сил» участников Топ-10 компаний-производителей коммерческого рынка ГЛС. Компания ФАРМСТАНДАРТ заняла вторую строчку, чему способствовало увеличение продаж компании за месяц на 50%. SANOFI-AVENTIS напротив опустился на 3-е место среди производителей лекарств на аптечном рынке, при этом объем аптечной реализации препаратов данной корпорации увеличился на 10,8% (это меньше роста рынка в целом, что объясняет снижение позиции компании в рейтинге).

На первом месте по объему аптечных продаж ГЛС в России находится корпорация NOVARTIS. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая лидером, составила в сентябре 2013 г. 6,4%, что на 0,64% больше результатов августа. Продажи компании выросли в сентябре 2013 г. на 28,7% по сравнению с предыдущим месяцем. При этом объемы аптечной реализации ключевых препаратов данного производителя изменялись следующим образом: спрос на Терафлю за месяц увеличился на 129%, продажи Отривина выросли на 84,5%, а объем реализации Линекса и Амоксиклава выросли почти на 31% (по каждому препарату).

Что касается занявшей по итогам месяца второе место в рейтинге компании ФАРМСТАНДАРТ, то объемы реализации лекарственных средств данного производителя выросли в первом весеннем месяце 2013 г. на 50%. Увеличение продаж было обусловлено прежде всего ростом спроса на лидирующие противогрибковые препараты данного производителя: аптечные продажи АМИКСИНА увеличились за месяц на 124,5%, Арбидол отметил троекратным ростом продаж.

На 23,6% выросли аптечные продажи ГЛС компании TEVA. При этом среди ведущих лекарственных брендов корпорации прирост продаж был зафиксирован у Амбробене (на 109,7%) и Сумамеда (на 48,9%).

В первом месяце осени позиция компании PFIZER в рейтинге производителей не изменилась, при этом PFIZER стал одной из двух компаний-участников рейтинга, по которым отмечалось сокращение продаж (а 1,2% сократились также продажи компании АББОТТ GMBH & CO.KG). Если рассматривать месячную динамику продаж препаратов производителя, то следует отметить существенное (на 37,3%) уменьшение объемов реализации Тизина

Изменение ТОП-а производителей в сентябре 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 года представлен в *таблице 4*.

Таблица 4

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в сентябре 2012-2013 г.г.

Рейтинг		Корпорации-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Сентябрь 2012 г.	Сентябрь 2013 г.		Сентябрь 2012 г.	Сентябрь 2013 г.	Сентябрь 2012 г.	Сентябрь 2013 г.
1	1	NOVARTIS	6,49%	6,39%	2,84%	2,81%
3	2	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	5,01%	5,23%	9,54%	10,03%
2	3	SANOFI-AVENTIS	5,14%	5,11%	2,15%	2,17%
7	4	TAKEDA	3,17%	3,31%	1,84%	2,08%
6	5	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,29%	3,22%	1,99%	2,12%
4	6	BAYER	3,40%	3,15%	1,16%	1,01%
5	7	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,33%	2,81%	2,06%	1,83%
8	8	PFIZER	2,76%	2,34%	0,96%	0,65%
9	9	SERVIER	2,56%	2,28%	0,60%	0,60%
11	10	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,38%	2,23%	0,50%	0,52%
Общая доля ТОП-10			37,51%	36,08%	23,64%	23,82%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в сентябре 2013 года составляет немного больше трети (36,08%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 23,82%.

Состав компаний, входящих в Топ-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, немного изменился по отношению к сентябрю 2012 г. Покинула рейтинг компания GEDEON RICHTER, а новичком стала компания ABBOTT GMBH & CO.KG. Положение компаний в рейтинге за год поменялось. TAKEDA улучшила свои позиции, поднявшись с 7-го на 4-е место, BAYER и BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ опустились на 2 строчки, а ФАРМСТАНДАРТ и TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD поднялись на одну.

Следует также заметить, что по всем компаниям, входящим в Топ-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в сентября 2013 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года. Максимальные приросты объемов аптечной реализации были зафиксированы у компаний ФАРМСТАНДАРТ (+25,5% к уровню продаж сентября 2012 г.) и TAKEDA (+24,8%).

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по объему аптечных продаж в России за сентябрь 2013 г. представлен в *таблице 5*.

Таблица 5

ТОП-20 лекарственных брендов ГЛС по стоимостному объему продаж в России в сентябре 2013 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Август 2013 г.	Сентябрь 2013 г.		Август 2013 г.	Сентябрь 2013 г.
17	1	АРБИДОЛ	0,51%	1,31%
12	2	ТЕРАФЛЮ	0,58%	1,14%
18	3	КАГОЦЕЛ	0,49%	1,02%
1	4	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,87%	0,92%
38	5	АНАФЕРОН	0,36%	0,83%
37	6	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,36%	0,76%
43	7	ЛАЗОЛВАН	0,34%	0,75%
29	8	АЦЦ	0,40%	0,74%
65	9	ИНГАВИРИН	0,27%	0,71%
3	10	КОНКОР	0,85%	0,71%
5	11	НУРОФЕН	0,73%	0,68%
10	12	ЛИНЕКС	0,60%	0,68%
7	13	НАЙЗ	0,64%	0,67%
4	14	АКТОВЕГИН	0,75%	0,65%
53	15	СТРЕПСИЛС	0,30%	0,62%
6	16	ВИАГРА	0,68%	0,59%
88	17	КОЛДРЕКС	0,23%	0,57%
9	18	АЛФЛУТОП	0,61%	0,53%
15	19	НО-ШПА	0,53%	0,52%
8	20	ПЕНТАЛГИН	0,62%	0,52%
Общая доля ТОП-20			10,72%	14,92%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 14,95% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что заметно больше, чем в августе.

Состав рейтинга в сентябре 2013 г. г. изменился по сравнению с августом – рейтинг покинули ЭКЗОДЕРИЛ, ТИЗИН, ДЕТРАЛЕКС, КАРДИОМАГНИЛ, ЛОЗАП, ЛИРИКА и

МЕКСИДОЛ. «Новичками» стали АНАФЕРОН, ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ, ЛАЗОЛВАН, АЦЦ, ИНГАВИРИН, СТРЕПСИЛС и КОЛДРЕКС.

В сентябре 2013 г. лидерство в ТОП-20 брендов лекарственных препаратов принадлежало препарату АРБИДОЛ. Продажи данного бренда в первом осеннем месяце 2013 г. выросли втрое по сравнению с предыдущим месяцем, что на фоне более скромного роста рынка привело к значительному увеличению рыночной доли. На 2-й строчке рейтинга оказался ТЕРПФЛЮ, удельный вес которого на коммерческом рынке ГЛС также существенно увеличился, чему способствовал рост продаж на 129%. На 3-ей позиции ТОП-20 брендов в сентябре 2013 г. находится КАГОЦЕЛ (доля 1,02%, увеличение продаж за месяц +140%), занимавший еще в прошлом месяце 18-е место.

Сентябрь 2013 г. стал месяцем своеобразного «бума» спроса на противогрибковые препараты. Холодная погода в купе с ожиданием эпидемии гриппа и ОРВИ привели к серьезному росту аптечных продаж таких лекарств, как АРБИДОЛ (+201%), ТЕРАФЛЮ (+129%), КАГОЦЕЛ (+140%), АНАФЕРОН (168%), ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ (+142%), ЛАЗОЛВАН (+159%), АЦЦ (+116%), ИНГАВИРИН (+210%) и т.д.

Отметим, что по большинству препаратов-участников рейтинга в сентябре отмечалось увеличение продаж. При этом спад спроса был зафиксирован только по КОНКОРУ (-3,4%) и ПЕНТАЛГИНУ (-2,1%).

5. Индекс цен

Для того, чтобы проанализировать динамику изменения цен на ЛС с начала 2013 года, был использован **Индекс Ласпейреса**.

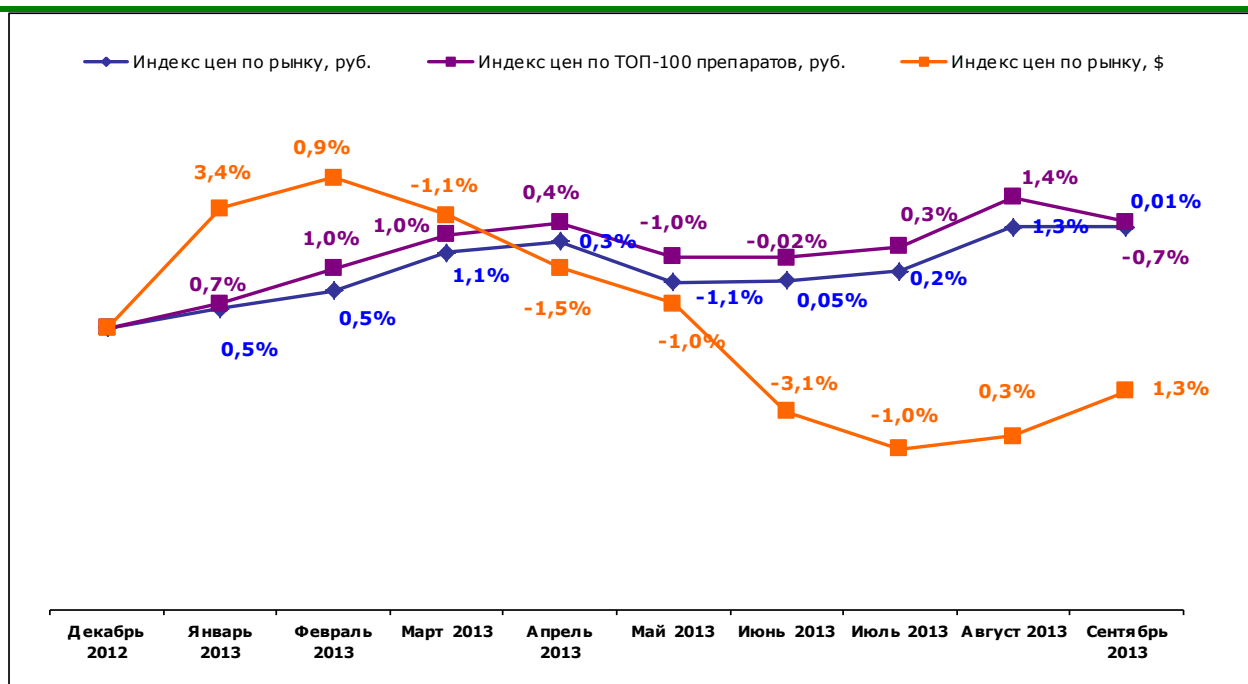
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2012 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2013 году по отношению к 2012 году.

За основу при расчете индекса цен был взят список **всех полных наименований всех производителей из базы данных DSM Group за 2012 г.** В качестве базисного периода был взят декабрь 2012 г.

На *графике 5* отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2012 г. по сентябрь 2013 г.

График 5

Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2012 г. – сентябрь 2013 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в сентябре 2013 г. по сравнению с августом в рублях увеличились на 0,01%. В целом же с начала 2013 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 2,9%.

В сентябре 2013 на 0,37% уменьшились цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2013 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 0,83% (заметно меньше общей инфляции цен на все лекарства).

В первом месяце осени 2013 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли на 0,2% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2013 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 3,77%.

Если сравнивать рост цен в сентябре 2013 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на отечественные ГЛС выросли на 0,52%, а на импортные сократились на 0,15%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в сентябре 2013 г. увеличился на 1,29%. В период с декабря 2012 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС сократились в среднем на 1,79%.

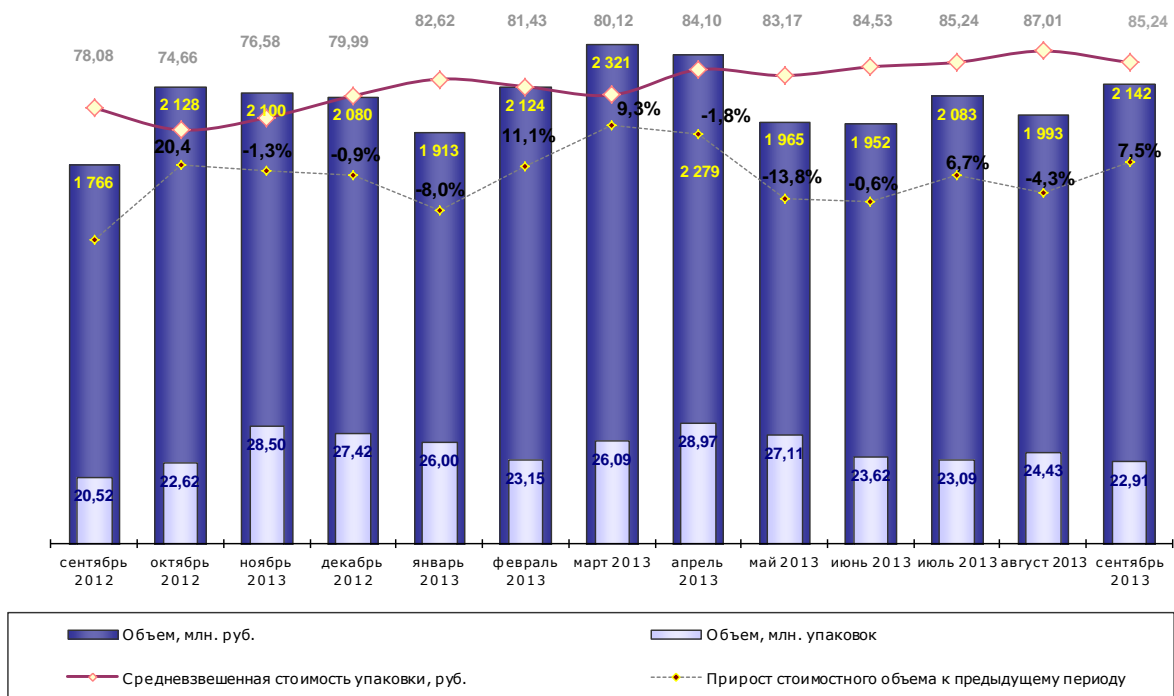
6. Биологически активные добавки

В сентябре 2013 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 350 торговых наименований БАД, которые представляют 625 производителей.

На *графике 6* представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с сентября 2012 г. по сентябрь 2013 г.

График 6

Коммерческий рынок БАД России в сентябре 2012 г. – сентябре 2013 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

В сентябре 2013 г. емкость российского рынка БАД увеличилась в стоимостном выражении по сравнению с августом на 7,5% и составила 2,1 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также вырос на 9,7% и составил 25,1 млн. упак.

Отметим, что в сентябре 2013 г. динамика коммерческого рынка БАД соответствовала аналогичным показателям предыдущих лет (годом ранее емкость потребления БАД в рублях выросла на 7% в сентябре относительно августа). В целом же в первом осеннем месяце спрос на БАД увеличился меньше, чем на лекарства, что

также вполне закономерно для осеннего сезона с обострением простудных заболеваний, большинство из которых лечится лекарственными препаратами.

За девять месяцев 2013 г. коммерческий рынок БАД вырос на 18,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В сентябре 2013 г. средняя цена упаковки БАД была равна 85,2 руб. Это на 2,1% дешевле, чем в августе 2013 г., и на 9,1% дороже, чем в сентябре 2012 г.

В таблице 6 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в сентябре 2013 г.

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в августе - сентябре 2013 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Август 2013 г.	Сентябрь 2013 г.		Август 2013 г.	Сентябрь 2013 г.	Август 2012 г.	Сентябрь 2013 г.
1	1		ЭВАЛАР ЗАО	18,25%	16,57%	12,56%
2	2	РИА ПАНДА	13,23%	11,18%	2,69%	2,28%
5	3	АКВИОН ЗАО	2,81%	3,56%	1,14%	1,56%
3	4	POLENS (M) SDN BHD	3,77%	3,18%	0,33%	0,27%
4	5	PHARMA-MED INC	2,82%	2,93%	0,55%	0,58%
7	6	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,50%	2,62%	0,95%	1,00%
6	7	ДИОД ОАО	2,62%	2,23%	1,54%	1,34%
8	8	NATUR PRODUKT	1,97%	2,17%	4,44%	4,70%
14	9	ПОЛЯРИС ООО	1,30%	2,16%	0,10%	0,14%
11	10	FERROSAN AG	1,88%	2,02%	0,52%	0,58%
Итого:			51,15%	48,62%	24,82%	23,99%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008

В сентябре 2013 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД изменился по сравнению с августом – покинули рейтинг компании ЭКОМИР и ФАРМ-ПРО ТД, новичками стали компании ПОЛЯРИС и FERROSAN AG. Позиции компании в верхней

части рейтинга претерпели некоторые изменения, не смотря на 2%-ное снижение продаж ЭВАЛАР сохранил лидерство (однако существенно потеряв рыночную долю). РИА ПАНДА также сохранила за собой вторую строчку, не смотря на 9%-ное сокращение аптечных продаж. АКВИОНу удалось подняться с 5-го места на 3-е (это стало возможным благодаря увеличению продаж на 36,2% за месяц)

Аптечные продажи БАД компании Полярис в сентябре выросли на 78,8%, что позволило компании обосноваться на 9-м месте рейтинга. Причиной тому рост спроса на ключевой БАД компании - Редуксин Лайт.

В таблице 7 представлен ТОП-20 БАД по объему аптечных продаж в России.

Таблица 7

ТОП-20 торговых наименований БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в августе-сентябре 2013 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Август 2013 г.	Сентябрь 2013 г.			Август 2013 г.	Сентябрь 2013 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	6,50%	5,40%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	4,59%	3,85%
3	3	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИNUM	POLENS (M) SDN BHD	3,11%	2,59%
4	4	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,70%	2,40%
6	5	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	1,28%	2,15%
41	6	СУПРАДИН КИДС	АМАРНАМ	0,44%	1,29%
81	7	СУПРАДИН КИДС ЮНИОР	BAYER AG	0,24%	1,19%
5	8	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,31%	1,03%
10	9	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	0,92%	0,93%
13	10	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	0,86%	0,92%
16	11	ТРОПИКАНА СЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	0,71%	0,87%
12	12	САЙМЫ	ЧЖИН ЮАНЬ ТХАН	0,89%	0,86%
21	13	РОМАШКА ЦВЕТКИ	АЛТАЙ-ФАРМ ООО	0,67%	0,85%
18	14	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,69%	0,76%
9	15	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,93%	0,76%
15	16	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	0,76%	0,73%
14	17	ЦИ-КЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	0,80%	0,71%
7	18	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	1,06%	0,70%
22	19	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	0,67%	0,69%
29	20	БИОН 3	MERK SELBSTMEDIKATION (ПРОДВИЖ-Е DR.REDDY'S)	0,59%	0,67%
Итого:				29,72%	29,38%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам сентября 2013 г. в Топ-20, изменился по сравнению с августом. «Новичков» в первом полугодии было пятеро - СУПРАДИН КИДС, СУПРАДИН КИДС ЮНИОР, РОМАШКА ЦВЕТКИ, ОБЕСОЛ и БИОН 3.

Состав и расположение марок в первой четверке торговых наименований БАД в сентябре 2013 г. не изменился по отношению к августу, хотя по всем лидирующим торговым наименованиям было зафиксировано снижение продаж. Лидерство в рейтинге сохранил Сеалекс Форте (РИА Панда), стоит заметить, что в сентябре 2013 г. доля рынка данного БАД уменьшилась на 1,1% (чему способствовало сокращение продаж на 10,8%). На 9,8% уменьшился спрос на БАД АЛИ КАПС, а продажи ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ сократились за месяц всего на 10,6%, занимающий 4-ю строчку рейтинга ФИТОЛАКС отметилась уменьшением продаж за месяц на 4,3%.

Максимальное среди торговых наименований БАД Топ-20 увеличение объемов реализации было отмечено у препаратов СУПРАДИН КИДС (+219,2% к уровню продаж предыдущего месяца) и СУПРАДИН КИДС ЮНИОР (+437,9%).

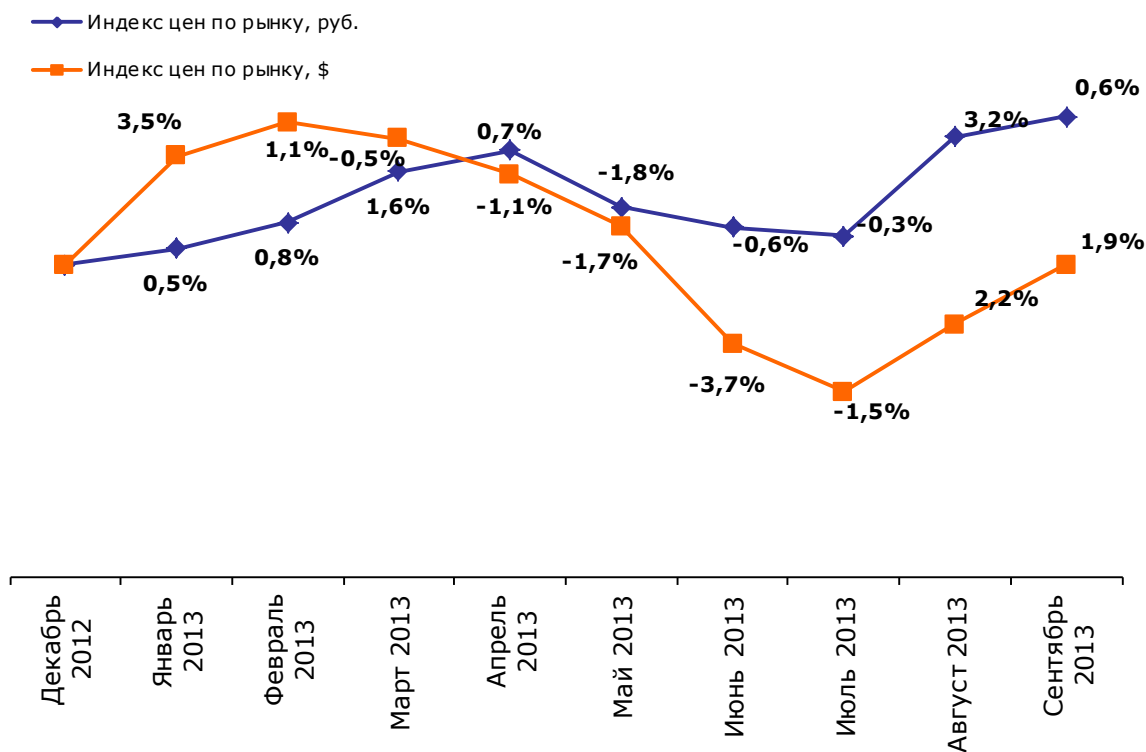
Заметим, что в первом месяце осени 2013 г. целый ряд БАД – участников рейтинга отметились падением продаж. Так, спрос на БАД ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ сократился за месяц на 16%, а ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН отметилась почти 12%-ным уменьшением объемов аптечной реализации. Также сократились продажи БАД ЦИ-КЛИМ и МАКСИЛАК на 4,7% и 28,3% соответственно.

Представленность компании Эвалар в рейтинге в августе 2013 г. традиционно максимальная – 5 из Топ-20 торговых наименований БАД коммерческого рынка страны принадлежат именно этому производителю.

Динамика цен на БАД была проанализирована с помощью индекса цен Ласпейреса.

График 7

Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2012 г. – сентябрь 2013 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Согласно индексу Ласпейреса, в сентябре 2013 года по сравнению с августом цены на БАД в рублях увеличились на 0,6%. В долларах США, цены выросли на 1,9%.

С начала 2013 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 4,7% в рублях, и подешевели на 0,01% долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в октябре 2013 г. В середине осени на фармрынке была отмечена высокая активность со стороны всех участников. В конце месяца появилась новость о приобретении петербургской аптечной сети «Озекри» другой крупной сетью «Доктор столетов». Без преувеличения можно сказать, что это главная новость месяца.

Кроме того, в октябре вступил в силу закон, ограничивающий рекламную активность производителей БАД.

1. Аптечные сети

1. «Доктор Столетов» приплыл в «Озерки»

Аптечная сеть "Доктор Столетов" приобретает петербургскую аптечную сеть-дискаунтер "Озерки". Сумма сделки оценивается в 3 млрд руб., объединенная сеть "Доктора Столетова" и "Озерков" с показателем 16 млрд руб. по ее итогам войдет в тройку лидеров по обороту в России.

Сеть "Озерки" основана в 1998 году в Санкт-Петербурге и на сегодняшний день насчитывает 28 аптек - все они работают в формате дискаунтера.

Оборот "Доктора Столетова" по итогам 2012 года составил 4,9 млрд руб. Таким образом, с учетом "Озерков" оборот "Столетова" достигнет 16 млрд руб. в год.

"Доктор Столетов", у которого сейчас 387 аптек в 11 регионах России, до настоящего времени в формате дискаунтера практически не работал. По словам представителей сети, теперь сеть намерена тиражировать формат "Озерков" в регионы своего присутствия: "Не исключено, что некоторые аптеки "Столетова" будут переформатированы в дискаунтеры". Название "Озерки" сохранится только в Санкт-Петербурге, в других регионах у аптек-дискаунтеров будет другое имя.

Источник: Коммерсант

2. А5 определила «Норму»

Аптечная сеть А5 Group (бренды А5, "Норма", "Мособлфармация" и "Социальная аптека") запустила новый формат торговых точек. В докассовых зонах магазинов продуктовых сетей А5 открывает аптеки "Норма".

А5 с лета этого года начала развивать один из своих брендов "Норма" в формате shop-in-shop. Пока открыта одна аптека в 60 кв. м в "Пятерочке" (принадлежит Х5

Retail Group, в нее входят также "Перекресток" и "Карусель"). Переговоры идут со многими сетями.

Сейчас под брендом "Норма" существуют 60 точек в Москве и регионах, средняя площадь каждой составляет 100 кв. м. К концу 2013 года их количество вырастет до ста.

Источник: Коммерсант

2. Производители

1. Завод по производству лекарств "Нанолек" построили в Кировской области

Закладка первого камня в строительство комплекса состоялась в июле 2012 года. Спустя 15 месяцев было возведено девять корпусов завода.

Строительство девяти корпусов биомедицинского комплекса "Нанолек", где будут производиться лекарственные средства, завершилось в поселке Левинцы Кировской области, открытие завода планируется в 2014 году.

Компания "Нанолек" планирует наладить производство и сбыт групп лекарственных средств для лечения сердечно-сосудистых, онкологических заболеваний, а также ревматоидного артрита и ВИЧ. К 2017 году общий объем выпускаемой продукции составит более 1,5 миллиарда таблеток, более 35 миллионов флаконов и 42 миллионов шприцов в год. Объем инвестиций в проект составляет 4,095 миллиарда рублей.

Источник: ria.ru

2. AstraZeneca купила разработчика противораковых биопрепаратов Spirogen

Производитель фармацевтических препаратов AstraZeneca объявила о покупке своим подразделением MedImmune британского частного предприятия Spirogen. Сумма сделки оценивается в 440 млн долларов, сообщает [Reuters](#).

Spirogen занимается разработкой лекарственных препаратов на основе моноклональных антител, которые способны воздействовать непосредственно на опухолевые клетки, не нанося ущерба здоровым клеткам организма. Приобретение этой компании придаст новый импульс исследованиям специалистов AstraZeneca в области онкологии, считают специалисты. Представители AstraZeneca отмечают, что сумма первоначального взноса составляет

200 млн долларов, оставшиеся 240 млн будут уплачены в случае получения положительных результатов работы команды Spirogen.

Источник: pharmacoconom.ru

3. Дистрибьюторы

1. Американский дистрибьютор ЛС McKesson покупает германскую компанию Celesio.

Крупнейший американский дистрибьютор лекарственных средств McKesson планирует купить германскую фирму Celesio за 8,4 млрд долларов и возьмет на себя выплату ее долгов

Согласно достигнутой договоренности, McKesson приобретет 50,01% акций Celesio у владельца контрольного пакета – компании Franz Haniel & Cie по цене 32 доллара за акцию, затем выкупит остальные бумаги на открытом рынке по этой же цене.

Слияние McKesson с крупнейшим европейским распространителем ЛС позволит американской фармкомпании укрепить свои позиции на рынке дженериков. По словам аналитика из International Strategy and Investment Group, приобретение Celesio будет способствовать увеличению объемов закупаемых McKesson дженериков с 6-7 млрд долларов до 10 млрд в год.

Источник: Ремедиум

5. Новости Законодательства

1. Самое дорогое – Минздраву

Регионы могут получить полномочия по закупке лекарств по программе «7 нозологий» с 2015 г., а не с 2014 г., как планировалось раньше. Срок передачи полномочий от Минздрава регионам предлагается продлить до 2015 г.

Соответствующие поправки ко второму чтению внесены в законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам охраны здоровья граждан в Российской Федерации»

В 2011 г. Госдума приняла поправки в закон «Об основах охраны здоровья граждан»: регионы с 2014 г. будут закупать лекарства по программе «7 нозологий» на деньги федерального бюджета, переданные им в виде субвенций. Ожидается, что производители не станут участвовать в мелких торгах на региональном уровне – они

для них невыгодны и ресурсозатратны. Иными словами, централизованные закупки позволяют в настоящее время существенно экономить государственные средства.

Источник: Ведомост

2. Правительство РФ устанавливает предельные значения цены лота при размещении заказов на поставку ЛС

Правительство РФ опубликовало 22 октября Постановление от 17 октября 2013 года №929 «О предотвращении необоснованного укрупнения лотов при размещении заказов на поставку лекарственных средств».

Проект постановления «Об установлении предельного значения начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), при превышении которого не могут быть предметом одного контракта (одного лота) лекарственные средства с различными международными непатентованными наименованиями или при отсутствии таких наименований с химическими, группировочными наименованиями» разработан Минздравом России во исполнение Плана мероприятий по реализации Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В соответствии с указанным Федеральным законом (пункт 6 части 1 статьи 33) в случае, если объектом закупки являются лекарственные средства, предметом одного контракта (одного лота) не могут быть лекарственные средства с различными международными непатентованными наименованиями или при отсутствии таких наименований с химическими, группировочными наименованиями при условии, что начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) превышает предельное значение, установленное Правительством Российской Федерации.

Подписанным постановлением устанавливается предельное значение в размере 1 млн рублей – для заказчиков, у которых объём денежных средств, направленных на закупку лекарственных средств в предшествующем году, составил менее 500 млн рублей, в размере 2,5 млн рублей – для заказчиков, у которых объём денежных средств, направленных на закупку лекарственных средств в предшествующем году, составил от 500 млн рублей до 5 млрд рублей, в размере 5 млн рублей – для заказчиков, у которых объём денежных средств, направленных на закупку лекарственных средств в предшествующем году, составил более 5 млрд рублей.

В случае если предметом одного контракта (одного лота) наряду с иным лекарственным средством (иными лекарственными средствами) является поставка наркотических, психотропных, радиофармацевтических лекарственных средств, а также лекарственных средств, не имеющих в рамках международного непатентованного наименования (при его отсутствии – химического, группировочного наименования)

зарегистрированных в установленном порядке аналогичных по лекарственной форме и дозировке лекарственных средств, то предельное значение начальной (максимальной) цены контракта (цены лота) устанавливается в размере 1 тыс. рублей.

Реализация постановления позволит предотвратить необоснованное укрупнение лотов при размещении заказов на поставку лекарственных средств, создать условия для развития конкуренции в данном сегменте рынка за счёт допуска к торгам большего числа участников, в том числе представителей среднего и малого бизнеса, и предоставить равные возможности заказчикам, имеющим различную потребность в осуществлении закупок лекарственных средств и различный объём денежных средств для данной цели.

Источник: [remedium](#)

3. Точно как в аптеке

Сегодня вступают в силу изменения в Закон "О рекламе" и КоАП, касающиеся биологически активных добавок, которые составляют до 15-20% ассортимента аптек. Это одно из множества изменений в законодательстве, регулирующем фармбизнес, которые ожидаются в ближайшие месяцы. Поправки в Закон "О рекламе" и КоАП урегулировали одну из самых горячих коллизий, которая волнует многих людей в нашей стране - как профессионалов, так и потребителей этой продукции.

БАД не являются лекарствами и служат для обогащения пищевого рациона необходимыми человеку веществами. Однако многие из добавок позиционировались на рынке как обладающие лечебным эффектом, а прием их населением начал приобретать неконтролируемый характер. В закон внесены изменения: отныне любая реклама БАД должна содержать указание на то, что это не лекарство. До сих пор такое предупреждение было обязательным лишь для упаковки добавок. Теперь - для всех видов рекламы. Причем размер этого предупреждения должен занимать не менее 10% площади печатной рекламы, в звуковой рекламе по радио ему должно быть отведено не менее 3 секунд, в рекламе на ТВ - не менее 5 секунд и не менее 7% кадра.

Источник: [РБК](#)

4. Минпромторг утвердил правила организации производства лекарств в РФ

Минпромторг РФ утвердил правила организации производства и контроля качества лекарственных средств (GMP), свидетельствует приказ, размещенный на сайте ведомства.

Приказ об утверждении правил был подписан 10 октября главой ведомства Денисом Мантуровым. Ранее в ведомстве сообщали, что собираются утвердить правила в четвертом квартале текущего года.

С 1 января 2014 года, согласно закону "Об обращении лекарственных средств", производство всех российских фармацевтических компаний должно соответствовать стандартам GMP (Good Manufacturing Practice, надлежащая производственная практика - ред.).

Международный стандарт GMP является базовым отраслевым стандартом обеспечения качества выпускаемой продукции и включает в себя обширный ряд показателей, которым должны соответствовать фармацевтические предприятия, определяя четкие параметры каждого производственного этапа. Цель GMP - обеспечить наибольшую безопасность, идентичность и эффективность действия производимых лекарств.

Между тем, в середине сентября ряд депутатов Госдумы по охране здоровья предложили перенести внедрение стандартов на 2015 год в связи с отсутствием на текущий момент утвержденных правил. Федеральная антимонопольная служба РФ выступила против переноса сроков внедрения.

Источник: www.1prime.ru

DSM Group

Полное, качественное и своевременное обеспечение компаний фармацевтического рынка России маркетинговыми исследованиями и рекламной поддержкой

Маркетинговое агентство DSM Group создано в 1999 году. Два ключевых направления деятельности фирмы – маркетинговые исследования фармацевтического рынка России и рекламная поддержка компаний этой отрасли.

Штат компании насчитывает около 60 профессионалов в области фармацевтики, маркетинга и рекламы. Экспертное мнение специалистов DSM Group высоко ценится в фармацевтической среде и в деловых кругах.

ИССЛЕДОВАНИЯ

- ❖ Ежемесячный розничный аудит фармрынка РФ, у Вас через 21 день
(СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008)
- ❖ Госпитальный аудит
- ❖ База данных по ДЛО
- ❖ База данных по импорту ГЛС и субстанций в РФ
- ❖ Многофакторный анализ конкурентной среды
- ❖ Мониторинг и анализ продаж препарата
- ❖ через дистрибьюторскую сеть
- ❖ Ежемесячный анализ емкости рынка, тенденции и прогнозы
- ❖ Ad-hoc исследования
- ❖ Специализированные фармацевтические СМИ — оценка работников аптек

РЕКЛАМА

- ❖ Дизайн и разработка фирменного стиля
- ❖ Сувенирная продукция для специалистов фармотрасли и промо-акций
- ❖ Полиграфия любой сложности
- ❖ Организация мероприятий (конференции, лекции, корпоративы, шоу)
- ❖ Медиа-размещение
- ❖ Наружная реклама
- ❖ Съёмка корпоративного видео
- ❖ Почтовая рассылка по адресной базе аптечных учреждений России
- ❖ Маркетинговое планирование

С нашей помощью Вы сможете более эффективно использовать потенциал Вашей компании, а значит, укреплять и развивать свой бизнес.

Мы будем рады видеть Вас в гостях по адресу:

Москва, 5-ая ул. Ямского поля, д.7, стр.2

Телефон: (495) 780-72-63

780-72-64

Факс: (495) 780-72-65

<http://www.dsm.ru>